

Forme parte de la familia Hofmann -

Tu próximo trabajo:

Director Regional de Ventas

¿Qué puede esperar como Director Regional de Ventas en Hofmann Mess- und Aussuchttechnik?

Buscamos reforzar nuestro equipo de ventas en la zona Norte-Central de Estados Unidos. ¿Busca una cultura integradora en la que disfrutemos ayudando a nuestros compañeros? ¿Le apasiona desarrollar soluciones técnicas con el cliente? ¿Pone al cliente en primer lugar? ¿Le gusta viajar y establecer relaciones? Si buscas un nuevo reto, ¡el mundo del equilibrio es un lugar apasionante! Si la respuesta es afirmativa, visítenos y presente su candidatura.

Resumen general

La responsabilidad principal consiste en interactuar con los clientes y determinar el alcance general del suministro para las ventas de máquinas nuevas, portátiles y actualizaciones de soporte. El Director de Ventas Regionales (RSM) es responsable de las ventas de máquinas nuevas (NMS), de cumplir o superar los objetivos de ventas establecidos por el SM y de ampliar la base regional de clientes.

- Lugar: En la oficina y de viaje
- Plazos: mín. 40 horas
- Sueldo/Tributo: Sueldo/Comisión
- Depende de: Director Comercial

Sus tareas

- Interfaces con los clientes, lo que incluye visitas a los clientes in situ, conferencias telefónicas y videoconferencias, correo electrónico y cualquier otro medio necesario.
- Desarrollar nuevos clientes a través de redes, referencias, investigación u otros medios.
- Discute los detalles técnicos con los clientes para determinar la mejor solución de equilibrado.
- Desarrollar soluciones para los clientes en colaboración con ventas internas e ingeniería.
- Preparación de presupuestos en colaboración con ventas internas
- Revisar los presupuestos con el cliente
- Seguimiento de todas las consultas y ofertas
- Negociación de contratos y cierre de pedidos
- Cumplir o superar todos los objetivos de ventas anuales personales para la región de ventas.
- Participar en ferias comerciales
- Transmitir información al SM sobre los cambios y necesidades del mercado
- Participa y presenta estudios de mercado de Grupos de Productos asignados por SM
- Compatible con otros RSM
- Informe semanal sobre las visitas a los clientes y el progreso del proyecto, las posibilidades de éxito y el apoyo potencial.
- Ayudar a la gestión de proyectos en los pedidos pendientes según sea necesario
- Actúa siempre de forma profesional, ya que sus acciones reflejan la imagen de Hofmann Global Trabaja en horarios flexibles según sea necesario
- Grandes desplazamientos
- Otras tareas asignadas por el Jefe de Misión
- Se espera que todos los empleados cumplan las normas de seguridad e higiene y asistan a la formación necesaria. Se adhiere estrictamente al cumplimiento, a los Procedimientos Operativos Estándar y a las leyes aplicables.

Sus cualificaciones

- Diplomatura o licenciatura en comercio, disciplina técnica o formación militar o experiencia laboral equivalentes.
- Al menos 3 años de experiencia en un entorno de ingeniería de maquinaria especial o 5 años en un puesto de ventas.

Tus habilidades

- Gran capacidad de comunicación oral y escrita
- Gran afinidad con el marketing
- Solucionador de problemas proactivo y creativo
- Autodisciplinado, se responsabiliza de sus propios objetivos de ventas.
- Capacidad para aprender teoría del equilibrado, máquinas equilibradoras manuales semiautomáticas y automáticas y diseños de máquinas herramienta.
- Microsoft Office (especialmente Word, Excel, Project)

¿Hemos despertado su interés?

A continuación, esperamos recibir sus documentos de solicitud detallados. Por favor, Indique sus expectativas salariales y la fecha de inicio más temprana posible.

Persona de contacto:

Michelle Mays

Correo electrónico: hr.us@hofmann-global.com